

# «Персональный коучинг»

Продажи, переговоры, управление



бизнес-консультант Артем Шинкарук

[www.salesmaster.com.ua](http://www.salesmaster.com.ua)

# Этапы проекта



**Этап №1:** определение целей

**Этап №2:** инструменты достижения

**Этап №3:** мотивация

Каждый из этапов можно внедрить по отдельности, с единственной рекомендацией – обязательного внедрения этапов 1 и 2. Так как они являют собой тот костяк, который позволяет сделать мощный рывок вперед.

**Формат:** удаленные и живые встречи

**Сроки:** от 1 до 21 дня

## План действий:

- Встреча и аудит текущей ситуации
- Разработка плана работ
- Составление графика встреч
- Разработка материалов для внедрения
- Реализация и внедрение проекта
- Подведение итогов о достижении результата
- Дополнительные рекомендации по развитию

## Ожидаемый результат:

- экономия собственного времени на развитие
- «свежий взгляд» и конкретные рекомендации по сложившейся ситуации
- порядок и расстановка всех процессов по своим местам
- новые клиенты в нише и расширение базы
- наращивание объемов продаж
- быстрое развитие бизнеса

Программа учитывает вашу сферу деятельности, начальную ситуацию, а также ваши цели и задачи, которых вы хотите достичь в результате коучингового проекта.

# Общая программа

**Коучинговая программа** – это индивидуальная работа с менеджером по продажам, руководителем отдела продаж или коммерческим директором. Сама программа по запросу клиента, адаптируется под те или иные цели и задачи.

**Главная задача:** наработать мульти-опыт решения коммерческих задач и управления отделом продаж (чтобы сотрудники работали эффективно и выполняли планы).

**Суть программы:**

- поднятие глубинных страхов, которые мешают и противодействуют в работе
- приведение к спокойному и легкому состоянию в бизнесе и с клиентами
- наработка максимального количества опыта и вариаций в работе с клиентами/сотрудниками
- разработка готовых тактик и стратегий по тем или иным коммерческим задачам и переговорам с конкретными клиентами или в целом.

**Моя основная специализация** - это оптовые продажи и продвижение услуг. Именно в этих направлениях накоплен немалый опыт в реальном бизнесе и консалтинговых проектах.

У меня не инфобизнес и не шоу-бизнес. Я предлагаю серьезное пошаговое обучение, которое дает результаты в виде повышения эффективности работы и ускоренного достижения целей.

**Особенность B2B продаж.** Корпоративные переговоры предполагают проведение не 1 встречи. Это процесс, который включает:

- Первичный телефонный звонок и зацеп клиента
- Первичная встреча и выявление потребностей
- Подготовка предложения (2-3 варианта)
- Проведение переговоров (от 1 встречи)
- Закрытие сделки (жесткий или мягкий дожим)

Цикл продаж пролонгированный. Каждый этап - это отдельный этап продажи.

В процессе продаж - важны все этапы. Если первичный телефонный контакт проведен не очень, дальнейшие переговоры - это как кашу из топора варить. Важен весь процесс от А до Я.

Нельзя улучшить работу с клиентами, только за счет 1 встречи. Нужен комплекс

## Этап №1: определение целей и базовая подготовка

1. Пройтись по всему процессу продаж от холодного звонка до заключения сделки (5 этапов + каждый звонок/встреча)
2. Создать максимальное количество вариантов реализации. Разбор ситуаций по каждому этапу с анализом вариантов прошлого опыта (общения с клиентом в прошлом и настоящем)
3. Проработать все страхи, сомнения и неуверенность в их успехе (сорвавшиеся и не заключенный сделки в прошлом).
4. Нарботки программы на победу в сделках, и принятия поражения
5. Получить от тренера новые техники и скрипты по работе с клиентами. То есть наработать дополнительный варианты реализации и опыта одних и тех же задач по каждому этапу воронки продаж.
6. Проведение ролевых коммерческих игр по каждому этапу для закрепления новых методов и линий поведения.
7. Обсуждение и разбор типичных (ежедневных) задач и ситуаций, в которую попадает 90% коммерсантов в продажах и на переговорах.
8. Обсудить неудачный опыт в разных ситуациях по каждому этапу общения с клиентами
9. Выработать варианты ее решения и реализации и закрепить наработки на практике

## Этап №2: практические инструменты + инструкции

1. Анализ 1-2 клиентов клиента (ситуации по ним) или общей базы
2. Подготовка процесса продаж клиенту
3. Разработка первого звонка
4. Подготовка вопросов по методу СПИН
5. Составление презентации компании и продукта
6. Нахождение выгод и ценности предложения
7. Нахождение точек влияния на нижнем и верхнем уровне
8. Разработка планов переговоров (поэтапный процесс)
9. Подготовка к ценовым переговорам: обсуждение цены и условий.
10. Подготовка ответов на вопросы клиента и работа с возражениями
11. Подготовка плавного дожима с помощью Директ-меила

Все это делается перед тем, как начинать работу с клиентом. Подготовка - это залог успеха, которая НЕ гарантирует заключение сделки, а повышает ее шансы.

## Этап №3: мотивация

### Постановка оперативного управления

- Регулярные мероприятия
- Проведение совещаний
- Постановка планов
- Регламенты работы отделов
- Распорядок работ на день
- Критерии качественной работы
- Оценка активности и результативности сотрудников
- Подбор сотрудников отдела продаж (ОП)

### Разработка/корректировка системы мотивации

- Матрица роста и развития в отделе продаж
- Мотивационные схемы
- Мотивационная доска
- Разбивка оплаты сотрудника на 3-4 части
- Присвоение категории менеджерам
- Условия роста ставки, бонусов и премий
- Дополнительные нематериальные виды мотивации

### Главные принципы мотивации персонала

- Мотивация руководителя
- Мотивация менеджера по продажам
- Мотивация сотрудников аккаунт отдела по работе с клиентами

### Внедрение

- Подготовка видео инструкции
- Проведение коуч-сессий с руководителем
- Контроль внедрения/корректировки
- Консультации

Перед тем, как принять решение о заказе коучинга, вы можете посмотреть мои [видео лекции](#) и получить до 50% всех моих наработок, включая скрипты продаж и техники продаж.

[Прочсть книги](#) или [статьи](#). И вы получите определенные результаты, если будете применять все то, что изложены в данных материалах.

# Стоимость проекта

**Полностью прозрачная система цены.** Я открыто показываю, как формируется цена на мои услуги. Цифры не берутся "с потолка" или отталкиваясь от денежности компании клиента. Для меня нет больших или маленьких клиентов, я работаю со всеми, кому необходимо быстро повысить эффективность и повысить результаты.

## ПРОВЕДЕНИЕ АУДИТА – ВАЖНО (!)

Перед заказом коучингового проекта, тренер проводит диагностику клиента, чтобы выявить слабые и сильные стороны, а также целесообразность участия в проекте клиента.

В случае отказа клиенту – выдаются бесплатные рекомендации по дальнейшему самостоятельному обучению.

В случае одобрения заявки клиента - составляется индивидуальная программа развития. Таким образом, получается максимальная проработка и положительные результаты в итоге.

## Из чего складывается стоимость:

1. Подготовка материалов
2. Количество этапов в проекте
3. Работа консультанта (внедрение, обучение)
4. Персональные задачи (участие тренера в переговорах с клиентами)

## Стартовая стоимость работ:

- Стоимость работ за каждый этап – от 15 000 грн.
- 120 минут индивидуальной консультации - 3000 грн
- Участие тренера в переговорах (1 встреча) - 5000 грн.

**При выборе консультанта**, желательно решить сразу, что для вас важнее: экономия или результат. Работая со мной, вы получите и то, и другое. Беспроигрышный вариант.

**Без рисков и с двойной экономией.** Заказывая консалтинговый проект у меня, вы ничем не рискуете. Ваши вложения окупятся уже с первых продаж. А дальше чистая прибыль.

Пообщаться с [тренером](#) и заказать консалтинг можно по телефонам:

+38 (097) 450-40-91 – лично тренеру  
+38 (044) 209-39-44 – офис в Киеве